



# 青山遮不住 百川归蓝海

## ——“建业+”建业集团新蓝海战略发布会侧记

本报记者 刘文良

### “以分享之道，获共赢之果”

在记者的印象中，胡葆森不仅是建业的领航者，是我省企业界的巨擘、豫商的名片，是我省房地产业的领军人物，更是一位哲人。熟知他的人应该知道，“胡氏语录”播之于众，譬如“惧者生存”；譬如“向农民学习生存的智慧”，种豆得豆，种瓜得瓜，凡事皆有因果；譬如他时常提起的“规律为道，道为天”。

敬畏规律，是他一以贯之的修为，也是一种清醒的自觉。建业这棵植根中原厚土的大树之所以根深叶茂繁花似锦，盖因“每日三省吾身”、经常反躬自问、时常“琢玉”的胡葆森，从商海弄潮特别是创办建业以来，一直在对企业生存发展规律的孜孜不倦的探寻和叩问。在他看来，我国房地产业一旦进入成熟期后，那些价值取向清晰、战略方向明确、管理规范透明、机制健全合理、学习创新能力卓越的企业，总从激烈残酷的竞争中脱颖而出；反之，那些终极目标模糊、机会导向、管理随意、无行为底线、短期利益至上的企业，面对日益激烈的市场竞争，将不断地被边缘化，甚至改行出局。这是对行业的警醒，更是对建业自身的体检。

去年6月，胡葆森举二十余年地产践行的厚积，融他经年对房地产业的观察与思考的心智，以一篇洋洋万言的《谈我国房地产的过去、现在和未来》，通过对房地产业基本属性和特征的探寻，通过对房地产“上半场”发展脉络与轨迹的梳理，通过对房地产业现状的把脉，通过对房地产业“下半场”的预判，字里行间，无不遵循着房地产业的自身固有的规律的研判。在这篇长文中，胡葆森语重心长耳提面命：再

三到五年，市场上活跃的房企将会缩减至5000家，十年后将会锐减至3000家左右的预估，以及在这样一个市场盘整的过程中，开发商将不得不对自身的生存战略做出调整，重新对企业的产品定位、商业模式、市场范围、融资渠道和团队规模等做出选择的这种判断，言犹在耳。

今年年初，胡葆森在羊年春节寄语《寻找建业的新蓝海》一文中写道：“举目远望，我仿佛看到：2030年的河南——人口1亿3000万（约等于日本），城区人口20万以上的城市达100个，人均住房面积35平方米，人均GDP已超15000美元，城镇化率65%以上，城镇人口达8500万人（约等于德国）……这就意味着：未来的15年，河南将有3500万人要进城，需新增住房10亿平方米。建业人的目标是：用自己的坚守和耕耘，取10%市场份额；以社区、商业物业、酒店、幼儿园和学校、足球、绿色基地和物业管理等线上线下所有资源，精心服务1000万人——这，不就是建业寻找的蓝海吗？幸运的建业人感恩于这个伟大的时代。”

由此观之，在此次发布会上，建业盛大开启的新蓝海战略，并非是一蹴而就，也非一日之功，而是厚积而发，谋定而后动，可谓长期积累一朝得之。

在此次发布会上，胡葆森所做的题为《以分享之道 获共赢之果》的致辞，将建业新蓝海战略的背景、核心内容、目标进行了明晰而完整的阐释。

胡葆森表示：“2014年是中国房地产行业的转型之年，怎么转？实际上从去年开始一直

在困扰着整个行业，当然一些智者和勇者从去年开始就进行了很多的思考，前一段我在参加一个活动的时候讲了一句话，我说当你找不到方向的时候，你再回到你的初心上，建业的初心是什么？我们的初心就是我们的核心价值观，我们在建业成立10周年的时候，就把建业的核心价值观梳理成8个字：根植中原、造福百姓。因为大家知道，根植中原、造福百姓虽然只有8个字，但是做起来可能需要30年、50年、100年，顺着这个初心，我们逐渐找到了自己的转型的方向。”

谈到此次发布会的初心，胡葆森认为：发布会的主题是“共发展，同建業”，其实是分享之道获得共赢之果。大家知道，卡耐基曾经说过一句话：就是要想自己富有，必须共同富有。循着这一基本原则，胡葆森从为何分享、与谁分享、分享什么、怎么分享几个方面，逐一进行了深入浅析、生动鲜活的讲解和阐释，为与会领导、来宾、媒体清晰而完整地勾勒了建业新蓝海战略的蓝图和蓝图，以及正在身体力行、付诸行动并喜结硕果的现实图景。

不忘初心，方得始终。正是基于对企业自身发展规律的探寻和胡葆森自己对商道的深刻理解，胡葆森在致辞最后归结了建业新蓝海战略的目标：“建业未来将更多与多方分享自己的品牌，努力打造建业产业联盟、商家联盟、投资联盟、合作平台，意在发挥企业战略优势、品牌优势和资源叠加优势，以分享为指导思想，以轻资产为主要模式，用三到五年，实现企业从房地产开发商到生活方式服务商的整

体转型。”

在这个惟有变化不变的时代，转型，是人心所向，大势所趋，是企业的必由之路。建业的转型，是基于23年来厚积的战略优势、品牌优势和资源叠加优势而进行的战略传承、战略升级、战略调整，是基于建业丰富而完整的产业架构，借势互联网的思维，在传统的房地产行业，进行深耕和变革。建业要做的，只是在变中求不变，变中求新。但是，不可否认的是，变中也有不变，建业的基因即核心价值观的不变，“让河南人民住上好房子”进而享受新生活方式的企业使命不变，建业植根中原、固守中原、阔步推进省域化战略的方向不变，建业追求卓越、坚韧图成的企业精神不变，建业作为企业公民承担对中原承担的社会重责不变，建地对建业足球的投资不变，胡葆森的“中原之子”之心不变。

变，是为了企业更加平稳健康的发展，是为了企业的基业长青。建业这家在河南创造众多第一的企业：第一家中外合资房地产开发企业；第一家推出高档商品住宅小区；第一家构建精品教育引进社区；第一家在河南成立专业物业公司并通过ISO9001国际质量体系认证；第一家在香港联交所主板成功上市的中西部房地产企业……历经风雨，历经考验，依然保持着葱郁的绿意和蓬勃的生机；不变，是为了一种坚守，一种承诺，一种责任，一种使命。这是建业“绿叶对根的情意”，更是建业对中原大地、中原父老报得三春晖的赤子情怀。

### 发现建业新蓝海

为了赶赴此次盛会，记者一早来到会场，但是偌大的会场已座无虚席，只能在后排过道后站立3个小时，唯恐错过每一个精彩的瞬间。伫立会场，被现场的气氛强烈感染，感奋之余，一个念头挥之不去紧紧地攫住记者的心：为什么是建业，为什么只能是建业？从当年胡葆森挟挟香港维多利亚港湾的海风，如一骑绝尘重返故里，以拳拳之心、眷眷之恋创办建业，在家乡的盐碱地上开出灿烂的花朵，收获丰硕的果实，誓言根植中原，固守河南，造福百姓，同时投资建业足球，使之成为河南精神的旗帜和图腾，并于2002年吹响省域化的号角，开启布局河南的建业人的“新征程”，在变与不变中奋然前行。2011年，建业大服务体系正式开篇。2012年，建业弱冠之年，深情寄河南，住建业最幸福，成为建业主和社会各界的真实感受和真诚祝愿。2014年，中国房地产转型元年，建业版“私人定制”迎春首发，建业大服务体系向纵深发展。及至今年，建业人再出发，向着那一汪蔚蓝、秣马厉兵，踏浪起舞。

一种流行的观点认为，工业时代是在造塔，移动互联网时代，我们只能像造浪机一样造浪。不过，造浪的前提是必须有巨塔的支持，浪才能造得更大更持久。尤其是在房地产行业，如果没有前期品牌、产品、服务的这些巨塔，你不可能借助互联网的风口，凭空造成一朵巨浪。

深入研究建业的历史，我们不难发现，建业此次的新蓝海战略转型，早在十多年前就开始了资源的铺垫和厚积——

1994年，建业扛起河南足球大旗，建业足球自此成为河南人精神的象征；

2001年，建业成立中原首家客户俱乐部——“建业会”，为河南人撒播幸福的种子；

2009年，建业推出至尊卡，以此整合优质的商家资源，为客户提供全方位的生活服务；

2011年，志在建立全省无盲点服务的建业大服务体系正式启动；

2013年，以社区人文教育为使命的本源社区书院在郑州建业森林半岛社区开馆……

与此同时，建业更是通过商业综合体、酒店、文化旅游、生态农业等事业板块的打造，以极为庞杂丰富的资源力量，为建业今年的转型之战，积累了充沛的信心和底气。

商业领域，除已开业的三门峡建业步行街、济源建业新天地、洛阳建业·凯旋广场、建造中的郑州建业·凯旋广场、南阳建业·凯旋广场之外，未来建业商业将依据移动互联网时代的消费形态，在全省打造更多基于“新型生活体验”的创新型商业中心。

酒店领域，建业与“洲际”、“喜达屋”、“雅高”等多个国际知名酒店管理集团建立了战略合作关系，目前已开业及即将开业的豪华酒店已增至五家，郑州建业艾美酒店、开封建业铂尔曼大酒店均成为业内独树一帜的品质标杆。

在文化旅游层面，建业更是佳作不断。2014年5月，开封首个文旅项目——建业东京梦华·七盛角文化民俗街盛大开业，成为区域旅游新热点。2015年2月，建业签约洛阳首个文化旅游产业项目——正平坊文化创意园，即将联手著名导演王潮歌打造世界级实景文艺演出。2015年5月，联手华谊兄弟入驻郑州国际文化创意产业园，打造“建业·华谊兄弟电影小镇”。

基于对客户身心的关照，2012年，建业于许昌郾陵开建5000亩的“现代示范农业项目”——建业·绿色基地，为客户提供“绿色、健康、优质、专享”的有机农产品及生态休闲服务。

在梳理建业的商业规模的同时，我们会不经意地发现，建业已渗透或正在逐步地渗透到人们生活的方方面面，建业所涉及的人群，已覆盖河南将近2000万人；300万的球迷、40万的业主、15万学生及家长、年100万人次的游客、年1500万人次的商业客流。

如今，处在互联网+时代的洪流中，建业变革转型的勇气和自信，正是来自其品牌的巨塔，建业的大浪，究竟该怎样顺势鼓动呢？

一个不争的事实是，移动互联网时代并没有改变商业的本质，用户需要的是极致的产品和体验，因此，企业转型升级不仅要做到满足用户需求，更应提供超出用户预期的产品和服务，这才是发展正道。

在住宅产品领域，建业一直以提升楼盘品质、打造精品住宅为己任，在河南省赢得市场的高度好评。纵观全国楼市现状可以看出，目前大部分开发商提供的仍是“毛坯房”或者“毛坯房+硬装”的半成品，其本质上只是为购房者提供了一个“房子”，而不是客户真正渴求的“家”。因此，建业投资的艾佳家居首度提出“毛坯房+硬装+软装”一站式解决方案，免除了用户在入住之前面临的烦心、累心之处，购房者拿到房子即可实现拎包入住。建业将在河南省近60个楼盘中推行这种全新的家居模式。

艾佳家居通过专业设计师针对专属户型提供免费设计，解决空间规划、产品选择、颜色搭配等困扰；一个户型有多套软装方案可选，最大限度满足客户需求；F2C工厂对家门，省去所有中间环节，定价直逼成本价，价格优势无与伦比。另外，艾佳家居也是“1:1全新实景样板房”的开拓者，将售楼处、样板房打造为实景体验场所，满足功能和美学双重标准。

像买手机一样买房子，通过这种一步到位、极度便捷的置家新模式，建业地产将彻底改变现有的房产经营模式，也将重新书写用户对“房子”和“家”的定义。

著名的财经家吴晓波指出，互联网时代，企业转型的一个重大纪律是：互联网不是一次简单的营销革命，而是一次生态革命。如何完成企业整个生态的转换，如何完成从产品到客户，从客户到用户，从资源输出价值到提供独特价值的转型，这些资源的逻辑背后，需要的是企业清晰的战略智慧。

这也是建业的核心价值观和出发点。未来，建业将继续陪伴河南，并联动线上线下所有资源，为河南人悉心提供服务，完成从房地

产开发商到新型生活方式服务商的角色转换。

基于此，建业顺势而为，积极推出共发展、同建业的“建业+”战略蓝图，建业未来将主要构建建业产业联盟、商家联盟、投资联盟、合作平台，以智慧科技，为河南人打造体验感十足的生活形态。

为此，建业将打造平台化企业，借助最前沿管理思想，向客户开放产品制造流程，打造个性化产品；向公司内外开放服务平台，打造“大建業”商业生态圈，让优质服务快速连接客户。

产品创新化：建业将选址开建住宅产业化基地，联手业内顶尖品牌，一站式解决客户家装痛点。

服务个性化：借助社区O2O平台及“E+家”社区服务站，建业将为客户提供居家所需全面服务。

作为建业服务个性化的主角，建业+U站承担着建业+建业新蓝海战略转型极为重要的一环。实际上，建业+U站，早在去年10月份，就已悄然拉开了战略转型的序幕。

建业+U站的核心思想为：以用户需求为中心，整合建业内外部优质资源，为用户提供会员、管家、订制式服务的互联网服务平台，其内容主要由U+社区（建业云端社区APP）、U+足球（河南建业足球APP）、U+线下体验“E+家”社区服务站、U+生活服务、U+支付、U+理财……几大互联网矩阵组成，如今，建业+U站已经有两款产品在5月22日建业成立23周年庆之际上线了，分别是基于物业的“云端互动社区”和基于足球的“河南建业”。

目前，建业+U站中的U+社区已经正式上线，作为建业试水互联网变革的重头兵，将会给广大的业主和未来逐渐覆盖到的千万河南人民带来前所未有的全新体验。

面对互联网时代的历史机遇，恒守中原的建業集团，此次的战略转型，将给一亿河南人带来怎样深刻的改变，相信每一位河南人都会拭目以待。



6月6日，一个六六大顺的吉日，恰逢一年一度的高考前夕。

6月6日上午，刚刚走过23个生命年轮的建业，还有即将迎来60岁寿辰的建业创始人、掌门人胡葆森，在中国房地产业进入深度转型的时期，在互联网+浪潮席卷而来、惊涛拍岸的大考中，同样要向一直信任、信赖、忠诚、追随建业的遍及全省的业主，要向长期关注、关切、关怀建业发展的各级政府、社会各界，要向众多的合作伙伴、联盟商家，要向数百万建业球迷，交上一份份的厚重答卷。当然，相比于跃然纸上的考场上的答卷，建业的和胡葆森交上的这份答卷，却是立体的、现实的，是力透纸背的。

这是一场名为“共发展 同建業”的“建业+”——建业集团新蓝海战略发布会，更是一场闪烁着思想智光、艺术灵光、科技华光的盛会。作为位列百强榜第26位的中国房地产名企，作为我省房地产业的领军企业，建业的举手投足、顾盼之间，都会风生水起，备受瞩目，都会引发强烈的关注、广泛的热议，因此，不仅发布会现场群贤毕至，高朋满座，各大金融银行的行长来了，郑州地产同仁来了，省各大媒体更是派出强大的采访阵容齐聚，就连地产界活跃的自媒体代表也闻讯而至，长枪短炮聚焦于此。而由中城联盟现任轮值主席、江苏一德集团董事长陈俊，第五任轮值主席、成都交大集团董事长孟刚，第四任轮值主席、天泰集团董事长王若雄，加上第三任轮值主席、中城联盟创始人之一胡葆森组成的“主席论坛”，以“房地产业的转型之战”为主题畅抒宏论，发出强音。

无疑，我们当前所处的是一个创业创新的时代，也是一个转型的时代，还是一个创造奇迹的时代，总之，这是一个伟大的时代。“乘风破浪会有时，直挂云帆济沧海”。在百舸争流、千帆竞发的时代长河中，企业是一艘船，企业的掌门人则是船长。谁能居安思危，高瞻远瞩，审时度势，慎思明辨，洞幽烛微，创新求变，谁就能带领企业的航船在互联网+时代扬帆远航，谁就能跃入一片全新的蓝海劈波斩浪。

“永远记住，在某个高度之上，就没有风雨云层。如果你的心灵被云雾遮蔽，那是因为你飞翔得还不够高远。”惟有建业，方能超越建业，如同归零之后是丰盈，“建业+”后天地宽。这不是退却，而是进取；这不是减法，而是乘法，我们有理由坚信：跃入新蓝海之后的建业更加身康健，建业的天空更加云淡风轻，建业的步履更加矫健迅猛，建业将会带给郑州、带给河南更多的惊喜，更多的精彩，更多的期许，对此，我们不仅不用质疑，不用非议，而应报以掌声，报以敬意。因为“青山遮不住，毕竟东流去”，大河奔流，百川归海，有容乃大。